

**O ESTUDO DE CASO DA EMPRESA MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA SOB A
ÓPTICA DO ORÇAMENTO DE VENDAS E DA TECNOLOGIA DA
INFORMAÇÃO**

Cristiano Gonçalves da Silva
Professor (a) orientador (a): Me. Miki Sangawa
Faculdade Pitágoras
Unidade Barreiro – Belo Horizonte
MBA Finanças, Auditoria e Controladoria

BELO HORIZONTE

2018

O ESTUDO DE CASO DA EMPRESA MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA SOB A ÓPTICA DO ORÇAMENTO DE VENDAS E DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

RESUMO

O presente trabalho analisou os dados de um estudo de caso da indústria MEGAWARE, uma companhia nacional, fabricante de computadores nas linhas de servidores, *desktops* e *notebooks*, realizado em 2008, com viés sobre o sistema de informação contábil e os impactos tributários e jurídicos na composição do orçamento de vendas dos produtos em 2018 a fim de elucidar a importância das ciências contábeis nesse procedimento. Para tal, utilizamos uma metodologia descritiva com ênfase quantitativa, além de uma pesquisa documental e bibliográfica.

Com base nos resultados obtidos na análise dos dados da empresa, pode constatar que com os incentivos fiscais pleiteados pela mesma na composição de seu orçamento de vendas dos produtos fabricados, contribuíram para beneficiar a empresa, pois ela teve um aumento em sua lucratividade, devido à redução em sua carga tributária, o que tornou-a mais competitiva em seu ramo de atuação.

Palavras-Chaves: Sistema de Informação Contábil; Orçamento de Venda.

1. INTRODUÇÃO

Em decorrência da grande competitividade entre as empresas, verifica-se que os gestores buscam de todas as formas melhorar seus resultados através de informações consistentes, que num determinado prazo de tempo lhes dê retornos esperados por decisões tomadas com grau de confiabilidade maior, que influenciam todo o ambiente interno e externo da empresa, aumentando a competitividade de suas atividades.

Dentre as muitas práticas adotadas no controle de gestão, vale destacar a importância do orçamento de vendas como um controle financeiro, mercadológico e operacional, que Catelli (2001) destaca ser o melhor indicador da eficácia de uma organização tanto para o planejamento periódico em uma organização, quanto para a orientação que a empresa necessita do mercado.

Assim, torna-se clara a importância do planejamento, pois, o lucro é consequência do bom desempenho da organização como um todo, e de um planejamento bem estruturado.

Nessa operacionalização, a contabilidade assume o papel fundamental de relacionar as informações da Tecnologia da Informação (TI) com o orçamento de vendas, tornando – se uma ferramenta para controle e tomada de decisões para os gestores das organizações.

Diante do exposto, este trabalho objetivou demonstrar o papel da contabilidade no processo de otimização das informações de planejamento do orçamento de vendas por meio de uma atualização dos dados financeiros e fiscais que impactaram no preço final dos produtos da indústria Megaware, uma companhia integralmente nacional, que produziu equipamentos de informática tais como servidores, desktops e notebooks.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Sistema de Informação Contábil (SIC), o CPC 00 e a Contabilidade Tributária

Ao lidar com informações patrimoniais da empresa, a Ciência Contábil apresenta um aspecto prático e importante para a avaliação de prestação de contas, ou seja, fornece os *inputs* para que seus usuários, tanto internos quanto externos, possam tomar decisões (OTT; PIRES, 2009). Por isso, a Contabilidade possui a responsabilidade de prestar informações internas para o bom gerenciamento da entidade. Ludícibus, Martins e Gelbke (2009, p. 56) afirmam que os conhecimentos gerados acerca da empresa “devem ser amplos e fidedignos e, pelo menos, suficientes para a avaliação da sua situação patrimonial e das mutações sofridas pelo seu patrimônio, permitindo a realização de inferências sobre o seu futuro”.

Então, a Contabilidade deve ter cuidado para que a sua informação seja valiosa. Para isso, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) publicou, em 2011, o Pronunciamento Conceitual Básico (R1) (CPC 00), em correlação com as Normas Internacionais de Contabilidade pelo International Accounting Standards Board (IASB). O CPC 00 é aprovado pela Deliberação CVM nº 675/2011 e equivale à Resolução nº 2011/001374 - NBC TG Estrutura Conceitual do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), publicada em 16.12.2011 no Diário Oficial da União (DOU). É definido que se a informação

contábil financeira é para ser útil, ela precisa ser relevante e representar com fidedignidade o que se propõe a representar. A utilidade da informação contábil-financeira é melhorada se ela for comparável, verificável, tempestiva e compreensível. (CPC, 2011).

Especificamente, na contabilidade tributária, essa área da contabilidade apura com exatidão o resultado econômico do exercício social, para conciliar a geração de tributos de uma determinada entidade. Assim para atingir esse objetivo, através da escrituração contábil, é preciso estudar, registrar e controlar os fatos administrativos que produzem mudanças patrimoniais e obtendo resultado econômico positivo ou negativo (lucro ou prejuízo). (FABRETTI, 2006).

2.2 O Orçamento como Ferramenta de Gestão

Na literatura, há um consentimento acerca dos objetivos do orçamento na implementação de estratégias como ferramenta. (WELSH, 1992; SÁ, 1992; FREZZATTI, 2007). O orçamento retrata a estratégia da empresa, onde destaca a cada ano, as ações utilizadas para traduzir, programar, acompanhar, estimular e controlar as estratégias e operações organizacionais, tendo essencial importância no processo de planejamento e controle como agente responsável na implementação de objetivos. (BARROW, 2001; LUNKES, 2003; PADOVEZE, 2004; HOJI, 2014). É visto como um dos instrumentos mais importantes usados pela empresa para realizar a tomada de decisão. É uma ferramenta do planejamento e controle de resultados que, por meio de projeções, avalia e demonstra os desempenhos econômicos e financeiros da empresa (HOJI, 2014).

2.3 Orçamento de Vendas

O Orçamento de vendas para Walter (2000) é “a posição da empresa no mercado consumidor e as pesquisas realizadas visando à avaliação de seu potencial futuro influem na política que se há de estabelecer para o orçamento de vendas”.

Para WELSH (1992), o orçamento de vendas trata-se do plano de vendas para um determinado período específico.

[...] O Plano de Vendas é o alicerce do planejamento periódico numa empresa, na medida em que praticamente todo o restante do planejamento da empresa baseia-se nas estimativas de vendas. (WELSH, 1992, p.5).

As vendas representam à fonte básica de entradas de recursos monetários; os investimentos adicionais em ativo imobilizado, o volume de despesas a ser planejado, as necessidades de mão – de - obra, o nível de produção e vários outros aspectos operacionais importantes dependem do orçamento de vendas. Os planos de vendas devem ser preparados tanto a longo quanto em curto prazo. Assim, normalmente pode-se observar a existência de um plano de vendas para cinco anos e um outro plano para o prazo mais curto de um ano. (WELSH, 1992).

Em geral, é conveniente que as indústrias encarem os planos de vendas em longo prazo e em curto prazo, pois eles devem ser diretamente integrados, porque o plano de resultados em curto prazo focaliza os planos da administração para o ano imediatamente anterior ao do início do plano de prazo. Deste modo, o plano de vendas em curto prazo está

relacionado ao plano em longo prazo em todos os sentidos mais importantes. (WELSH, 1992).

Uma previsão de vendas, ao contrário de um plano de vendas, é uma projeção técnica da procura em potencial para um período específico e de acordo com determinadas hipóteses. (WELSH, 1992, p.5).

A previsão de vendas representa, portanto, uma contribuição da assessoria técnica à importante atividade administrativa de preparação de um plano de vendas. A previsão de vendas é incorporada ao processo de planejamento para que receba a influência do juízo da administração e das considerações estratégicas. A previsão é reexaminada no processo de planejamento para levar em conta objetiva, estratégias da administração e a aplicação de recursos (publicidade, promoção de vendas e outros esforços de comercialização) necessários para chegar-se ao plano final de vendas. É importante fazer uma distinção entre a previsão e o plano de vendas principalmente porque não se deve esperar ou permitir que os assessores técnicos tomem as decisões administrativas básicas e formulem os julgamentos implícitos em cada plano de vendas. Em termos mais diretos, é difícil quantificar a influência das ações administrativas potenciais de vendas; portanto, é preciso levar em conta os elementos da experiência administrativa na preparação de um plano de vendas realista. Outro motivo para identificar a previsão como uma etapa do planejamento de vendas é o de que as previsões de vendas são condicionais, pois normalmente devem ser preparadas antes de decisões ou planos da administração em áreas tais como expansão da capacidade de produção, alterações de preços, programas de promoção de vendas, programação da produção, expansão ou contração de atividades de venda e outras aplicações de recursos. (WELSH, 1992).

Vernon (1969) afirma que:

Esta contribuição dupla da previsão de vendas à tomada de decisões e ao controle indica a necessidade de preparação de previsões em dois estágios. O primeiro estágio pode basear-se na hipótese de que os produtos e esforços de vendas da empresa continuarão tais como no passado mais recente, ou indicando as alterações das vendas em consequência de mudanças nas operações da empresa. Uma revisão desta previsão pela administração levará à fixação dos objetivos e estratégias da empresa para o período de planejamento. A previsão de vendas poderá então ser reformulada e adaptada às medidas escolhidas. (VERNON, 1969, P.10).

Conforme os autores citados, é através do orçamento de vendas que poderão ser determinadas algumas variáveis importantes para o processo de gestão das empresas, como: necessidade de investimentos em ativos fixos, o volume de despesas a ser realizado, a necessidade de matérias – primas e mão - de – obra direta, etc.

O orçamento de vendas, na concepção de Padoveze e Taranto (2009), compreende quatro etapas, as quais devem ser analisadas de acordo com as características do negócio, pois os diferentes aspectos influenciam as empresas de maneiras diferentes. Basicamente, as quatro etapas deste orçamento são: a previsão de vendas em quantidades para cada produto, previsão de preços para os produtos e seus mercados, identificação dos impostos sobre as vendas e orçamento de vendas em moeda corrente do país, os quais serão analisados a seguir.

A etapa inicial do orçamento de vendas consiste em determinar a quantidade de produtos da empresa que será vendida nos próximos períodos, visto que esta etapa é a mais difícil do orçamento de vendas, pois cada empresa tem um grau de dificuldade para realizar esta estimativa. Porém, segundo Hoji (2010), a dificuldade é considerada normal, dada a imprevisibilidade das situações de mudanças na economia e a sazonalidade existente, e ainda considerando que a empresa já possui algumas informações sobre o acompanhamento dos negócios e possibilidades futuras de vendas de acordo com possíveis cenários econômicos.

Baseado na obra de Padoveze e Taranto (2009), na sequência, apresenta-se alguns métodos para definição da previsão de demanda, a saber:

Método estatístico: consiste em utilizar modelos estatísticos de correlação e análise setorial com base em recursos computacionais ou mesmo diretos de análise de tendências. Este método é extremamente útil quando o passado permite prever um comportamento futuro das vendas, e ainda pode ser utilizado quando se tem muita dificuldade em saber o que vai ser vendido;

Coleta de dados das fontes de origem das vendas: o orçamento de vendas tem como base as informações oriundas dos centros vendedores, mas embora seja uma metodologia interessante, a diversidade de fontes de origem, entre outros fatores, pode conduzir a resultados finais inconsistentes e até mesmo frágeis;

Uso final do produto: deve ser utilizado quando, conhecendo o uso final do produto de seus clientes, a empresa pode orçar suas próprias vendas. É a metodologia com tendência de maior utilidade pelas empresas, pois quanto mais informações forem trocadas, entre cliente e fornecedor, quanto às possibilidades e expectativas de vendas, mais as relações tendem a estreitar entre estes.

Em relação ao orçamento dos preços, o mesmo deve apresentar os preços por produtos ou serviços prestados, representa a segunda etapa do orçamento de vendas. Os autores explicam que para a política de preços, primeiramente deve ser introduzido os reajustes esperados de preços e, posteriormente deve-se calcular os preços dos produtos ou serviços considerando o valor dos meses anteriores com o índice de provável aumento. Ainda, é preciso ressaltar que os preços incluem impostos, desta forma, para obter o orçamento da receita bruta de vendas, é preciso eliminar os impostos (PADOVEZE; TARANTO, 2009).

Para identificação dos impostos incidentes sobre as vendas de cada produto ou serviço é preciso identificar quais são os impostos incidentes sobre estes produtos ou serviços de acordo com sua natureza e com o mercado. Isso porque pode ocorrer de o produto ou serviço ser tributado em um mercado e não em outro, assim como os tributos também podem variar de acordo com a região, sendo preciso analisar a tributação mesmo quando as vendas são para um mesmo mercado, mas para diferentes regiões. (PADOVEZE; TARANTO, 2009).

Como conclusão do orçamento de vendas, deve ser feito um orçamento da receita mensal por produtos ou serviços, considerando a receita bruta e a receita líquida com os impostos sobre as vendas. (PADOVEZE; TARANTO, 2009).

Estrutura Tributária do Orçamento de Vendas

A identificação dos tributos sobre as vendas é uma das etapas do orçamento de vendas, que envolve a identificação dos impostos incidentes sobre as vendas de cada produto. É uma atividade complexa, segundo Padoveze (2010), pois, além do conhecimento profundo das leis tributárias, estas estão em constante modificação.

Tributo, Imposto e Taxa.

Segundo o artigo 3º do Código Tributário Nacional (CTN), um tributo é “toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada”.

Base de Cálculo

Conforme o CTN, a base de cálculo é o valor sobre o qual é aplicada a alíquota (%), para apurar o valor do tributo a pagar.

PIS/ PASEP E COFINS

O PIS/PASEP (Programa de Integração Social) / (Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público) e a COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social) são tributos federais, previstos na Constituição Federal (CF/1988) nos Artigos 195, I e 239, foram instituídos suas respectivas cobranças pelas Leis Complementares LC 70/1991 (COFINS), LC 07/1970 (PIS) e LC 08/1970 (PASEP) cuja base de cálculo das contribuições é a totalidade das receitas (faturamento) auferidas pela pessoa jurídica, dessa forma essa contribuição tem muito peso dentre os tributos cobrados no país.

Os contribuintes do PIS e da COFINS são as pessoas jurídicas de direito privado em geral, inclusive as pessoas a elas equiparadas pela legislação do Imposto de Renda, exceto as microempresas e as empresas de pequeno porte submetidas ao regime do Simples Nacional (LC 123/2006).

INCIDÊNCIA CUMULATIVA

Neste regime, a base de cálculo é a Receita Operacional Bruta da pessoa jurídica, sem apropriação de créditos em relação a custos, despesas e encargos. As alíquotas do PIS/PASEP e da COFINS são de 0,65% e de 3%, respectivamente.

Neste regime estão enquadradas pessoas jurídicas e pessoas equiparadas que apuram o Imposto de Renda com base no Lucro Presumido ou Lucro Arbitrado.

INCIDÊNCIA NÃO CUMULATIVA

Os regimes de incidência não cumulativa para o PIS/PASEP e da COFINS foram instituídos pelas Leis 10.637/2002 e Lei 10.833/2003, respectivamente.

Neste regime é permitida a apropriação de créditos em relação a custos, despesas e encargos da pessoa jurídica.

As alíquotas da Contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS são de 1,65% e de 7,6%, respectivamente. (CTN, 2018).

Neste regime estão às pessoas jurídicas de direito privado, e as que lhe são equiparadas pela legislação do imposto de renda, que apuram o imposto de renda com base no Lucro Real.

Já o imposto, segundo o artigo 16 do CTN, “um tributo que tem por fato gerador uma situação independente de qualquer atividade estatal específica, relativa ao contribuinte”.

Percebe-se que um novo elemento é posto - fato gerador que, é definido conforme o (CTN): o fato gerador é, assim, a situação de fato, prevista na lei de forma prévia, genérica e abstrata, que, ao ocorrer na vida real, faz com que, pela materialização do direito ocorra o nascimento da obrigação tributária, seja esta principal ou acessória.

Artigo. 114 (CTN). “Fato gerador da obrigação principal é a situação definida em lei como necessária e suficiente à sua ocorrência”.

Artigo. 115 (CTN). “Fato gerador da obrigação acessória é qualquer situação que, na forma da legislação aplicável, impõe a prática ou a abstenção de ato que não configure obrigação principal”.

Dentre os impostos, destacam-se o IPI, ICMS e IRPJ:

IPI

O Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) compete a União e está previsto no art.153 da Constituição Federal de 1988. O IPI tem incidência sobre produtos industrializados, nacionais e estrangeiros.

Produto industrializado é o resultante de qualquer operação definida no RIPI/2010 (Regulamento do Imposto sobre Produtos Industrializados), como industrialização, mesmo incompleta, parcial ou intermediária. (CTN, 2018).

A base de cálculo do IPI é definida na operação interna: O valor total da operação de que decorrer a saída do estabelecimento industrial ou equiparado a industrial; na importação: O valor que servir ou que serviria de base para o cálculo dos tributos aduaneiros, por ocasião do despacho de importação, acrescido do montante desses tributos e dos encargos cambiais efetivamente pagos pelo importador ou destes exigíveis. (CTN, 2018).

São obrigados ao pagamento do imposto como contribuinte, conforme (Art. 153, CF 1988):

O importador, em relação ao fato gerador decorrente do desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira;

O industrial, em relação ao fato gerador decorrente da saída de produto que industrializar em seu estabelecimento, bem assim quanto aos demais fatos geradores decorrentes de atos que praticar;

O estabelecimento equiparado a industrial, quanto ao fato gerador relativo aos produtos que dele saírem, bem assim quanto aos demais fatos geradores decorrentes de atos que praticar;

Os que consumirem ou utilizarem em outra finalidade, ou remeterem a pessoas que não sejam empresas jornalísticas ou editoras, o papel destinado à impressão de livros, jornais e periódicos, quando alcançado pela imunidade prevista na Constituição Federal. (Art. 153, CF 1988).

Art. 153, § 3º, inciso II - o IPI será não-cumulativo, compensando-se o que for devido em cada operação com o montante cobrado nas anteriores.

As alíquotas do IPI são várias e estão presentes na Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI). (CTN, 2018).

ICMS

O art. 155, inciso II da Constituição Federal de 1988 atribui competência aos Estados e Distrito Federal a instituição de imposto sobre “operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transportes interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior”, o chamado ICMS.

A base de cálculo do ICMS é o montante da operação, incluindo o frete e despesas acessórias cobradas do adquirente/consumidor.

O contribuinte do imposto é qualquer pessoa, seja física ou jurídica, que realize operações de circulação de mercadoria ou prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação com frequência, ou com um volume que identifique caráter comercial. (Art. 155, CF 1988).

O ICMS será não-cumulativo, compensando-se o que for devido em cada operação relativa à circulação de mercadorias ou prestação de serviços com o montante cobrado nas anteriores pelo mesmo ou outro Estado ou pelo Distrito Federal. Este sistema é conhecido como “débito x crédito”, onde abate-se do montante devido pelo contribuinte o valor pago por este em etapas anteriores, em suas compras de bens ou serviços já tributados pelo imposto. (Art. 155, CF 1988).

As alíquotas do ICMS são variáveis, conforme legislação de cada estado da federação. Na maioria deles o ICMS é 17%. Em Minas Gerais a alíquota é 18%.

Imposto de Renda da Pessoa Jurídica

O Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) é um imposto federal que incide sobre o lucro operacional: que “é o resultado das atividades, principais ou acessórias, que constituam objeto da pessoa jurídica. A escrituração do contribuinte cujas atividades compreendam a venda de bens ou serviços deve discriminar o lucro bruto, as despesas operacionais e os demais resultados operacionais”. (SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL, 2018).

Especificamente nas indústrias de informática, o Imposto de Renda é regido pelo art. 247 que prevê:

IRPJ - Artigo 247 do Regulamento do Imposto de Renda – Lucro Real é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou prescrições autorizadas por este decreto.

São pessoas jurídicas de direito privado e as que lhes são equiparadas pela legislação do Imposto de Renda, com base no lucro real e a entidades

isentas em relação às receitas não decorrentes de suas atividades próprias. (SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL, 2018).

E, por fim, a taxa é definida no artigo 77 do CTN como um tributo “que tem como fato gerador o exercício regulador do poder de polícia, ou a utilização efetiva e potencial, de serviço público específico e divisível”.

Bitributação

A não cumulatividade é um princípio já consagrado na nossa Constituição em relação à cobrança de outros tributos como o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços de Transporte, Telecomunicação e Energia Elétrica - ICMS e o Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI que agora passa a ganhar espaço também junto às contribuições para o PIS e a COFINS.

Em suma, a não cumulatividade da contribuição para PIS e a COFINS, com os propósitos que lhes foram inseridos, teve em mente incentivar determinadas atividades econômicas e desonerar os contribuintes do efeito cascata que lhes eram impingidos pelo regime cumulativo.

Foi publicado no dia 2 de outubro de 2017 o acórdão do RE 574.706, de relatoria da ministra Cármen Lúcia, no qual o Supremo Tribunal Federal (STF), fixou a tese de que o ICMS, por não compor faturamento das empresas, deve ser excluído da base de cálculo do PIS e da COFINS.

A decisão representa uma grande vitória para os contribuintes brasileiros, pois nela o STF reconheceu a inconstitucionalidade da cobrança de valores feitos pelo Fisco.

Do acórdão cabem apenas Embargos de Declaração por parte da Procuradoria Geral da Fazenda Nacional (PGFN). Espera-se que em seu recurso a PGFN requeira a modulação dos efeitos da decisão, de modo a limitar o número de ações que possam ser ajuizadas requerendo restituição de valores pagos nos últimos cinco anos.

Assim, o valor do ICMS passou a ser excluído da base de cálculo do PIS e da COFINS a partir de janeiro de 2018.

Incentivos Fiscais para Empresas

Lei do Bem e o Decreto 5.906/2006

A Lei nº 11.196/2005, a chamada Lei do Bem, regulamentada pelo Decreto 5798/2006, criou incentivos fiscais para as empresas que desejam investir em pesquisa e desenvolver novos produtos e processos no setor produtivo nacional.

O Decreto nº 5.906/2006, em seu artigo 16, estabelece o Processo Produtivo Básico (PPB), que é o conjunto mínimo de operações, no estabelecimento fabril, que caracteriza a efetiva industrialização de determinados produtos. A legislação que define os incentivos fiscais do Processo Produtivo Básico e suas contrapartidas é bastante ampla, pois é estabelecida através de leis, decretos, portarias, instruções normativas, resoluções e legislações estaduais do Imposto sobre circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS.

Com isso, na esfera estadual, cada unidade federativa tem a sua própria legislação, sendo que muitos preveem diferentes benefícios fiscais de ICMS às empresas que atendem

ao Processo Produtivo Básico, o que faz com que o mesmo produto tenha diferentes formas de tributação.

O (PPB) consiste, de maneira geral, nas seguintes operações (artigo 1º da Portaria Interministerial Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação/Ministério da Indústria do Comércio e do Turismo - MCTI/MICT nº 161/2012):

- I – montagem e soldagem de todos os componentes nas placas de circuito impresso;
- II - montagem das partes elétricas e mecânicas, totalmente desagregadas, em nível básico de componentes;
- III - integração das placas de circuito impresso e das partes elétricas e mecânicas na formação do produto final, montadas de acordo com os incisos I e II acima.

Podem ser beneficiadas todas as empresas que investem em atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D) de tecnologias da informação e que produzam bens de informática e automação (artigo 1º do Decreto nº 5.906/06).

As empresas de desenvolvimento ou produção de bens e serviços de informática e automação que se beneficiam da Lei da Informática devem investir, anualmente, em atividades de pesquisa e desenvolvimento em Tecnologias da Informação, a serem realizadas no país, no mínimo 5% (cinco por cento) do seu faturamento bruto no mercado interno decorrente da comercialização dos produtos incentivados pela Lei de Informática, deduzidos os tributos como a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - (COFINS e a Contribuição para o PIS/PASEP), bem como o valor das aquisições de produtos incentivados pela Lei nº 8.248/91 ou pela Lei nº 8.387/91 (Lei de Informática da Zona Franca de Manaus) (artigo 8 Decreto nº 5.906/06).

3. METODOLOGIA

3.1 Tipo de pesquisa

A presente pesquisa é classificada quanto aos objetivos de descritiva, pois ela realiza um estudo detalhado, com levantamento de dados através das técnicas de coleta, para uma análise e interpretação destes dados. Para GIL (2010), a pesquisa descritiva tem por objetivo, descrever as características de determinadas populações ou fenômenos. Uma de suas peculiaridades está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como o questionário e a observação sistemática. Ex.: pesquisa referente à idade, sexo, procedência, eleição etc.

Quanto aos procedimentos técnicos, a pesquisa é classificada como um estudo de caso, conforme GIL (2010): consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento.

Para Yin (2005), o uso do estudo de caso é adequado quando se pretende investigar o como e o porquê de um conjunto de eventos contemporâneos. O autor assevera que o estudo de caso é uma investigação empírica que permite o estudo de um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos.

Em relação a abordagem, a metodologia de pesquisa é quantitativa. Este método busca por resultados que possam ser quantificados, pelo meio de coleta de dados sem instrumentos formais e estruturados de uma maneira mais organizada e intuitiva. Na pesquisa será realizado procedimentos de coleta de dados e informações numéricas do setor administrativo da entidade, visando estabelecer através de análises destes dados, os benefícios do Orçamento de Vendas e da Tecnologia da Informação para o respectivo setor analisado.

Para Mattar (2014), a pesquisa quantitativa busca a validação das hipóteses mediante a utilização de dados estruturados, estatísticos, com análise de um grande número de casos representativos, recomendando um curso final da ação. Ela quantifica os dados e generaliza os resultados da amostra para os interessados.

3.2 - Amostra de pesquisa

Fundada em 1995 a MEGAWARE foi uma companhia integralmente nacional, fabricante de computadores nas linhas de servidores, desktops e notebooks, além de serviços especializados para atender diferentes necessidades de computação pessoal, corporativa e governamental, acompanhando as tendências das tecnologias mundiais.

A MEGAWARE contava com uma operação comercial com distribuição de seus produtos em clientes por todo o território nacional brasileiro. Além disso, a MEGAWARE contava com parceiros como Intel®, Microsoft® entre outros, para complementar a qualidade de seus produtos. Ela era a primeira em lançamentos de produtos no mercado nacional acompanhando as tendências mundiais.

Este caso constituiu dados da empresa Megaware Industrial Ltda, que possuía sua sede industrial localizada à Rua Jugurta Anatólio Lima, nº 46 – Olhos D'Água – Belo Horizonte – Minas Gerais, inscrita no CNPJ 00.537.541/0001 – 53. A mesma teve por objeto social:

- Industrialização, comercialização, importação e exportação de produtos de informática, telecomunicações e eletroeletrônicos, suas partes e peças;
- Prestação de serviços de assistência técnica, manutenção de hardware e software;
- Prestação de serviços de consultoria industrial, consultoria financeira e consultoria comercial;
- Representação comercial na conta própria e de terceiros e
- Prestação de serviços de publicidade.

Em 2008, na indústria Megaware, pode - se verificar dois tipos de sistemas de informação: Sistemas de Informações Operacionais e Sistemas de Informação de Apoio à Gestão.

Esses sistemas foram criados de acordo com as necessidades da administração operacional, uma vez que os mesmos têm o objetivo de auxiliar os departamentos e atividades a executarem suas funções operacionais, como por exemplo, o setor de compras, estoque, planejamento e controle de estoque, etc.

O sistema de informações operacionais da Megaware contém os seguintes itens:

A) Plano Organizacional: compreende a estrutura orgânica do departamento Contábil, o espaço físico, os recursos, materiais, etc;

B) Planos dos Meios de Controle: Compreende o controle interno, que inclui registros, normas, fluxo de tarefas e o plano de contas;

C) Relatórios Contábeis: compreende todas as demonstrações financeiras, como o Balanço Patrimonial, a Demonstração de Resultado do Exercício e a Demonstração do Lucro ou prejuízo Acumulado.

O sistema de informação de apoio à gestão tem como base as informações geradas pelo sistema operacional; devido a este motivo é importante salientar que os dois sistemas de informações devem trabalhar em conjunto, dessa forma a mensuração de todos os eventos deve ser feita pelos mesmos. Ou seja, o método de mensuração de um sistema de custos, ao fabricar um computador, deve estar fundamentado nos sistemas de estrutura do mesmo e do seu processo de fabricação. Isso exemplifica uma perfeita integração entre os dois sistemas de informações.

4. ANÁLISE E RESULTADOS

4.1 Orçamento de Vendas da Empresa MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA

A Megaware utilizava o ERP – *Enterprise Resource Planning* (Recurso de planejamento Empresarial) como sistema de gestão integrada.

O sistema ERP utilizado pela Megaware é o Microsiga Software S/A, que possui áreas de atuação responsáveis por diversos processos, que se integram, se comunicam e geram informações, construindo uma única fonte de dados do ambiente que administra. O Microsiga propõe otimizar os processos cotidianos e gerenciais de toda a organização, ele registra e processa fatos a partir de um único *input* (entrada) e disponibiliza a informação para todos. O mesmo permite o alcance de índices de performance invejável, à medida que se torna linear e otimiza todos os seus recursos.

Pode -se exemplificar, por exemplo, o processamento de dados sobre a venda de um computador. Todos os dados da nota fiscal de venda devem estar disponíveis no sistema. Em determinado momento haverá um processamento que irá determinar, por exemplo, o valor líquido da venda realizada. Assim, além dos dados constantes da nota fiscal, como os impostos de ICMS, ISS, IPI, etc., será efetuado um cálculo para excluir os outros impostos não explícitos no documento fiscal. Conclui-se então, que no sistema de informação integrado, só deve existir uma conceituação de valor para uma informação.

4.1.1 Modelo de Projeção do Orçamento de Vendas da Empresa MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA

Para a projeção do Orçamento de Vendas da empresa citada, devemos considerar fatores relativos ao período de tempo, que será comparado entre os meses de agosto e setembro do ano de 2008; à região geográfica que são as filiais da empresa nas cidades de Belo Horizonte- MG e Ilhéus- BA e os seus produtos fabricados que são computadores, separados entre UPD e monitor, cujo modelo a ser analisado é o: MEGA HOME C Series, Processador INTEL CELERON DUO, Windows VISTA, 3,6 Hz, HD 160 GB, 2 GB Memória RAM, dois conectores USB 2.0 e Monitor AOC de 17 polegadas e o Notebook no modelo

MEGA NOTE, Processador INTEL CORE 2 DUO, HD 160GB SATA II, 2 GB Memória RAM, Rede Wireless e o monitor MEGA NOTE de 12 polegadas.

4.1.2 Tributos Incidentes sobre os Preços de vendas dos produtos da Empresa MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA

A Empresa MEGAWARE é tributada conforme o art. 247 do Imposto de Renda, com base no Lucro Real. Assim, o Programa de Integração Social - PIS e a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social - COFINS, em seu orçamento de vendas, são enquadrados pelo regime de não cumulatividade, que consiste justamente em compensar-se o valor do tributo devido em cada operação.

Sobre os preços de vendas dos produtos que eram fabricados pela MEGAWARE, que são computadores e notebooks, incidem alguns impostos e contribuições de competência federal e estadual, no qual iremos destacar:

A. De Competência Federal: incidem a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social - COFINS; com alíquota de 7,60% (valor definido pelo regime de não cumulatividade) sobre o valor total das vendas para as duas filias e os dois produtos fabricados, o Programa de Integração Social - PIS com alíquota de 1,65% (valor definido pelo regime de não cumulatividade) sobre o valor total das vendas para as duas filias e os dois produtos fabricados, e o Imposto sobre Produtos Industrializado - IPI; com alíquotas diferenciadas, no qual para computadores divididos em UPD, a alíquota aplicada é de 0,75% sobre o valor total das vendas para as duas filiais e monitor a alíquota é de 3% sobre o valor total das vendas para as duas filiais. Já para os Notebooks fabricados nas duas filiais a alíquota de IPI é única de 0.75% sobre o valor total das vendas; lembrando que o IPI é um imposto cuja incidência é externa ao preço de venda.

B. De Competência Estadual: incide o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços de Transporte, Telecomunicação e Energia Elétrica - ICMS. Sua alíquota aplicada é de 7% sobre o valor total das vendas para ambas as filiais e ambos os produtos, devido à empresa ser enquadrada e beneficiada pelas legislações: Lei nº 11.196/2005 Lei do Bem e o Decreto 5906/2006 que regulamenta a Lei da Informática.

Para a Megaware, o benefício fiscal concedido relacionado à tributação do ICMS em seus produtos foi à alíquota de 7%, o que influenciou na redução do preço de venda final.

Para visualizarmos essa situação, foram organizados os valores de 2008 na tabela 1.

TABELA 1

Orçamento de Vendas - Empresa Megaware – 2008 – Com a Aplicação da Lei do Bem.

ORÇAMENTO DE VENDAS DA EMPRESA MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA – PERÍODO: AGOSTO E SETEMBRO 2008.									
Discriminação	Vendas em Unidades	Preço Unitário R\$	Valor Total das Vendas R\$	Tributos Incluídos no Preço de Vendas			Valor Líquido Sem Tributos	IPI R\$	Faturamento Total
				ICMS 7%	PIS 1,65%	COFINS 7,60%	R\$		R\$
MEGAWARE Ilhéus – BA									
<u>Agosto</u>									
UPD	10.000	855,50	8.555.000	598.850	141.157,50	650.180	7.164.812,50	64.162,50	8.619.162,50
Monitor	5.000	312	1.560.000	109.200	25.740,00	118.560	1.306.500	46.800	1.606.800
<u>Setembro</u>									
UPD	17.000	855,50	14.543.500	1.018.045	239.967,75	1.105.306	12.180.181,25	109.076,25	14.652.576,25
Monitor	5.000	312	1.560.000	109.200	25.740	118.560	1.306.500	46.800	1.606.800
TOTAL			26.218.500	1.835.295	432.605,25	1.992.606	21.957.993,75	266.838,75	26.485.338,75
<u>Agosto</u>									
Notebook	40.000	1.816	72.640.000	5.084.800	1.198.560	5.520.640	60.836.000	544.800	73.184.800
<u>Setembro</u>									
Notebook	50.000	1.816	90.800.000	6.356.000	1.498.200	6.900.800	76.045.000	681.000	91.481.000
TOTAL			163.440.000	11.440.800	2.696.760	12.421.440	136.881.000	1.225.800	164.665.800
Total da Região			189.658.500	13.276.095	3.129.365,25	14.414.046	158.838.993,75	1.492.638,75	191.151.138,75

MEGAWARE BH - MG										
<u>Agosto</u>										
UPD	40.000	912,16	36.486.400	2.554.048	602.025,60	2.772.966,40	30.557.360	273.648	36.760.048	
Monitor	20.000	380	7.600.000	532.000	125.400	577.600	6.365.000	228.000	7.828.000	
<u>Setembro</u>										
UPD	55.000	912,16	50.168.800	3.511.816	827.785,20	3.812.828,80	42.016.370	376.266	50.545.066	
Monitor	25.000	380	9.500.000	665.000	156.750	722.000	7.956.250	285.000	9.785.000	
TOTAL			103.755.200	7.262.864	1.711.960,80	7.885.395,20	86.894.980	1.162.914	104.918.114	
<u>Agosto</u>										
Notebook	30.000	1.934,49	58.034.700	4.062.429	957.572,55	4.410.637,20	48.604.061,25	435.260,25	58.469.960,25	
<u>Setembro</u>										
Notebook	40.000	1.934,49	77.379.600	5.416.572	1.276.763,40	5.880.849,60	64.805.415	580.347	77.959.947	
TOTAL			135.414.300	9.479.001	2.234.336	10.291.487	113.409.476	1.015.607	136.429.907	
Total da Região			<u>239.169.500</u>	<u>16.741.865</u>	<u>3.946.296,75</u>	<u>18.176.882</u>	<u>200.304.456,25</u>	<u>2.178.521,25</u>	<u>241.348.021,25</u>	
TOTAL GERAL			428.828.000	30.017.960	7.075.662	32.590.928	359.143.450	3.671.160	432.499.160	

FONTE: EMPRESA MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA, 2008.

A fim de obtermos uma análise sobre os ganhos dos incentivos fiscais organizamos os dados na tabela 2, que foi proposto o cálculo do produto final nas duas plantas sem a Lei do Bem, a alíquota do ICMS aplicada sobre o valor total das vendas foi 18%, o que impactou numa redução no valor líquido sem tributos se comparada com a tabela 1, pois um aumento de 11% na alíquota do imposto estadual, fez com que o faturamento líquido total da empresa Megaware reduzisse em cerca de R\$47.171.080,00, conforme tabela 2.

TABELA 2

Orçamento de Vendas - Empresa Megaware – 2008 – Sem a Aplicação da Lei do Bem.

ORÇAMENTO DE VENDAS DA EMPRESA MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA – PERÍODO: AGOSTO E SETEMBRO 2008.									
Discriminação	Vendas em Unidades	Preço Unitário R\$	Valor Total das Vendas R\$	Tributos Incluídos no Preço de Vendas			Valor Líquido Sem Tributos	IPI R\$	Faturamento Total
				ICMS 18%	PIS 1,65%	COFINS 7,60%	R\$		R\$
MEGAWARE Ilhéus – BA									
<u>Agosto</u>									
UPD	10.000	855,50	8.555.000	1.539.900	141.157,50	650.180	6.223.762,50	64.162,50	8.619.162,50
Monitor	5.000	312	1.560.000	280.800	25.740,00	118.560	1.134.900	46.800	1.606.800
<u>Setembro</u>									
UPD	17.000	855,50	14.543.500	2.617.830	239.967,75	1.105.306	10.580.396,25	109.076,25	14.652.576,25
Monitor	5.000	312	1.560.000	280.800	25.740	118.560	1.134.900	46.800	1.606.800
TOTAL			26.218.500	4.719.330	432.605,25	1.992.606	19.073.958,75	266.838,75	26.485.338,75
<u>Agosto</u>									
Notebook	40.000	1.816	72.640.000	13.075.200	1.198.560	5.520.640	52.845.600	544.800	73.184.800
<u>Setembro</u>									
Notebook	50.000	1.816	90.800.000	16.344.000	1.498.200	6.900.800	66.057.000	681.000	91.481.000
TOTAL			163.440.000	29.419.200	2.696.760	12.421.440	118.902.600	1.225.800	164.665.800

Total da Região			<u>189.658.500</u>	<u>34.138.530</u>	<u>3.129.365,25</u>	<u>14.414.046</u>	<u>137.976.558,75</u>	<u>1.492.638,75</u>	<u>191.151.138,75</u>
MEGAWARE BH - MG									
<u>Agosto</u>									
UPD	40.000	912,16	36.486.400	6.567.552	602.025,60	2.772.966,40	26.543.856	273.648	36.760.048
Monitor	20.000	380	7.600.000	1.368.000	125.400	577.600	5.529.000	228.000	7.828.000
<u>Setembro</u>									
UPD	55.000	912,16	50.168.800	9.030.384	827.785,20	3.812.828,80	36.497.802	376.266	50.545.066
Monitor	25.000	380	9.500.000	1.710.000	156.750	722.000	6.911.250	285.000	9.785.000
TOTAL			<u>103.755.200</u>	<u>18.675.936</u>	<u>1.711.960,80</u>	<u>7.885.395,20</u>	<u>75.481.908</u>	<u>1.162.914</u>	<u>104.918.114</u>
<u>Agosto</u>									
Notebook	30.000	1.934,49	58.034.700	10.446.246	957.572,55	4.410.637,20	42.220.244,25	435.260,25	58.469.960,25
<u>Setembro</u>									
Notebook	40.000	1.934,49	77.379.600	13.928.328	1.276.763,40	5.880.849,60	56.293.659	580.347	77.959.947
TOTAL			<u>135.414.300</u>	<u>24.374.574</u>	<u>2.234.336</u>	<u>10.291.487</u>	<u>98.513.903</u>	<u>1.015.607</u>	<u>136.429.907</u>
Total da Região			<u>239.169.500</u>	<u>43.050.510</u>	<u>3.946.296,75</u>	<u>18.176.882</u>	<u>173.995.811,25</u>	<u>2.178.521,25</u>	<u>241.348.021,25</u>
TOTAL GERAL			<u>428.828.000</u>	<u>77.189.040</u>	<u>7.075.662</u>	<u>32.590.928</u>	<u>311.972.370,00</u>	<u>3.671.160</u>	<u>432.499.160</u>

FONTE: EMPRESA MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA, 2008.

Nessa última simulação, propusemos os cálculos da Bitributação na tabela 3, onde foi calculado os valores dos tributos PIS/COFINS, excluindo, portanto, os valores do ICMS sobre o valor total das vendas. Assim, chegamos à base de cálculo dos tributos citados e aplicamos as alíquotas de 1,65% e 7,60% para PIS e COFINS respectivamente.

Comparando com a tabela 1, pode-se verificar na tabela 3 a seguir, que o valor total líquido sem tributos teve um aumento de R\$2.776.661,30, o que constatamos que a Bitributação impactou de forma positiva, numa redução dos valores dos tributos PIS/COFINS, que contribuiu para alavancar o resultado da empresa.

MEGAWARE BH – MG									
<u>Agosto</u>									
UPD	40.000	912,16	36.486.400	2.554.048	559.883,81	2.578.858,75	30.793.609	273.648	36.760.048
Monitor	20.000	380	7.600.000	532.000	116.622	537.168	6.414.210	228.000	7.828.000
<u>Setembro</u>									
UPD	55.000	912,16	50.168.800	3.511.816	769.840,24	3.545.930,78	42.341.213	376.266	50.545.066
Monitor	25.000	380	9.500.000	665.000	145.777,50	671.460	8.017.763	285.000	9.785.000
TOTAL			103.755.200	7.262.864	1.592.123,54	7.333.417,54	87.566.795	1.162.914	104.918.114
<u>Agosto</u>									
Notebook	30.000	1.934,49	58.034.700	4.062.429	890.542,47	4.101.892,60	48.979.835,93	435.260,25	58.469.960,25
<u>Setembro</u>									
Notebook	40.000	1.934,49	77.379.600	5.416.572	1.187.389,96	5.469.190,13	65.306.448	580.347	77.959.947
TOTAL			135.414.300	9.479.001	2.077.932	9.571.083	114.286.284	1.015.607	136.429.907
Total da Região			239.169.500	16.741.865	3.670.055,98	16.904.500	201.853.078,76	2.178.521,25	241.348.021,25
TOTAL GERAL			428.828.000	30.017.960	6.580.365,66	30.309.563,04	361.920.111,30	3.671.160	432.499.160

FONTE: EMPRESA MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA, 2008.

Percebe-se que, no Orçamento de Vendas, a Lei do Bem e a Lei da Informática trouxeram benefícios para a mesma, já que na tabela 2, a alíquota do ICMS era 18%, e nas tabelas 1 e 3 a alíquota aplicada para seus produtos passou a ser 7%. Com isso o valor líquido das vendas sem tributo teve um aumento de R\$47.171.080,00 comparando as tabelas 2 e 1. Com o RE 574.706/2017 do (STF), no qual foi fixado a tese da exclusão do valor do ICMS das bases de cálculos do PIS/COFINS, esse valor passou a ser de R\$49.947.741,30, quando comparadas a tabela 2 com a tabela 3. Isso mostra que a Lei do Bem, a Lei da Informática e o Acórdão do (STF) beneficiariam a empresa, aumentando sua lucratividade com a redução em sua carga tributária, motivando a Megaware ser mais competitiva no mercado em que atuou, por meio da redução no seu preço de venda e também, na recuperação dos valores de PIS/COFINS pagos a maior.

5. CONCLUSÃO

Com este trabalho em forma de estudo de caso, concluímos que a empresa MEGAWARE INDUSTRIAL Ltda integrou os sistemas de informações contábeis (SIC) como plano organizacional: que compreende a estrutura orgânica do departamento contábil, o espaço físico, os recursos, materiais, etc; planos dos meios de controle: compreendendo o controle interno, que inclui registros, normas, fluxo de tarefas e o plano de contas e relatórios contábeis: que compreende todas as demonstrações financeiras, como o Balanço Patrimonial, a Demonstração de Resultado do Exercício e a Demonstração do Lucro ou Prejuízo Acumulado.

Não podemos esquecer também, que todas as informações contábeis da empresa, integrando o seu orçamento de vendas e sua tributação inserida nele é uma ferramenta útil não só para o setor de contabilidade e o contador da empresa, mas para todos os setores da mesma para um processo de tomada de decisões.

O orçamento empresarial tem como vantagens de ser utilizado por qualquer empresa como uma ferramenta de apoio às decisões e ao controle gerencial. A base para a elaboração de um orçamento empresarial é a constituição de uma estrutura formal de planejamento e acompanhamento dos resultados de curto e longo prazo, alinhados com as estratégias de ação para o cumprimento dos objetivos gerais da organização.

Portanto, o sucesso de um planejamento orçamentário para a Megaware, baseia-se na flexibilidade e na capacidade para responder às mudanças, na tradução perfeita da estratégia e na capacidade de democratizar as informações, convertendo-se em uma ferramenta de negócios ágil e dinâmica, que ajudará a mesma a se comunicar, organizar e controlar os fatores internos e externos, aliando ao seu pensamento estratégico.

Concluiu – se, também, que os impactos tributários e jurídicos na composição do orçamento de vendas dos produtos da Megaware poderiam beneficiar a empresa, pois o benefício da Lei do Bem e do acórdão do STF sobre a exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS reduziriam sua carga tributária, e, por conseguinte, o preço de seus produtos, aumentando sua lucratividade devido ao aumento nas vendas, tornando-a mais competitiva em seu ramo de atuação.

Devido à limitação de informações desatualizadas para a projeção do orçamento de vendas da respectiva empresa, sugere-se pesquisas elaboradas com dados atualizados, evitando distorções de valores numéricos.

6. REFERÊNCIAS

ALBERTIN, **Alberto L. Comércio Eletrônico: modelo, aspectos e contribuições de sua aplicação.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BARROW, Colin. **Como gerenciar as finanças no seu próprio negócio.** 1. ed. São Paulo: Publifolha, 2001.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil.** Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988.292p.

CATELLI, Armando. **Controladoria: Uma abordagem de gestão econômica – GECON.** São Paulo: Ed. Atlas, 2001.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). **Pronunciamento conceitual básico (R1): Estrutura conceitual para elaboração e divulgação do relatório Contábil-financeiro.** 2011. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento>. Acesso em: 15 abr. 2018.

_____. **Código de Tributário Nacional.** Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. Disponível em <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/CodTributNaci/ctn.htm>. Acesso em: 12 mai. 2018.

_____. **Decreto nº 5798/2006.** Regulamenta a Lei do Bem. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/decreto/d5798.htm. Acesso em: 22 abr. 2018.

_____. **Decreto nº 5906/2006.** Regulamenta a Lei de Informática. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2006/Decreto/D5906.htm. Acesso em: 22 abr. 2018.

FABRETTI, L. C. **Contabilidade Tributária.** 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2005.

FABRETTI, L. C. **Contabilidade Tributária.** 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.

FREZATTI, Fabio. **Orçamento empresarial, planejamento e controle gerencial.** São Paulo; Atlas, 2007.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antônio de Loureiro. **Sistemas de informação contábil/financeiros**. São Paulo: Atlas, 1992.

HOJI, M. **Administração financeira e orçamentária**. São Paulo: Atlas, 2010.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária**. 11. ed. São Paulo: atlas, 2014.

IUDICIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. **Introdução à Teoria da Contabilidade para o Nível de Graduação**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBKE, E. R. **Manual de Contabilidade das sociedades por ação: Aplicável às demais sociedades**. São Paulo: Atlas, 2009.

IUDÍCIBUS, S. et al. **Manual de Contabilidade societária: Aplicável a todas as sociedades**. São Paulo: Atlas, 2010. LOPES, A. B.; MARTINS, E. **Teoria da Contabilidade: Uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2014.

_____. **Lei nº 11.196/2005**. Lei do Bem. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111196.htm>. Acesso em: 22 abr. 2018.

LUNKES, Rogério João. **Manual de orçamento**. São Paulo: Atlas, 2003.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing - Metodologia, Planejamento, Execução e Análise**. 14. ed. São Paulo: Elsevier Campus, 2014.

MEGAWARE, **Organização**. Disponível em: <[http:// www.megaware.ind.br](http://www.megaware.ind.br)>. Acessado em abril de 2018.

MOREIRA, José Carlos. **Orçamento Empresarial: Manual de Elaboração**. São Paulo: Atlas, 1992.

OLIVEIRA NETO, J. V. **O impacto sobre a informação Contábil após a implementação de um sistema integrado de gestão nas Instituições Federais de Ensino Superior**. São Paulo, v. 2, n. 1, p. 39-54, 2005.

OTT, E.; PIRES, C. B. **Conceitos e objetivos da Contabilidade**. In: RIBEIRO FILHO, J. F.; LOPES, J.; PEDERNEIRAS, M. **Estudando a teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2009. p. 57-74.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Sistemas de Informações Contábeis: Fundamentos e Análise**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

PADOVEZE, C.L.; TARANTO, F.C. **Orçamento empresarial: novos conceitos e técnicas**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

SÁ, Antônio Lopes de. **Ética profissional**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

SÁ, Carlos Alexandre. **Orçamento empresarial**: novas técnicas de elaboração e de acompanhamento. 1 ed. São Paulo: Atlas, 2014.

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL. **Lei nº. 10.637, de 2002, art.8º; Lei nº. 10.833, de 2003, art. 10.** Dispõe sobre o Imposto de Renda. Disponível em <http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaJuridica>. > Acesso em: 10 mai. 2018.

STF, **Recurso Extraordinário nº 574706**, Relatora Ministra Cármen Lúcia, Tribunal Pleno, julgado em 15/03/2017, ACÓRDÃO ELETRÔNICO DJe-223 DIVULG 29-09-2017PUBLIC02-10-2017).Disponível em:<http://redir.stf.jus.br/paginadorpub/paginador.jsp?docTP=TP&docID=13709550>. Acesso em: 11 mai. 2018.

VERNON, G. Lippitt. **Statistical Sales Forecasting**. Nova York: Financial Executives Research Foundation. 1969. p.10.

WALTER, F. Kliemann Neto, F.J. **Uma proposta de metodologia de elaboração do Balanced Scorecard**. In: Congresso Brasileiro de Custo, 7, 2000, Recife, UFPE, 2000.

WELSCH, Glenn Albert. **Orçamento Empresarial**. São Paulo: Atlas, 1992.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005. 212p.

ABSTRACT

The present study analyzed the data of a case study of the MEGAWARE industry, a national company, manufacturer of computers in the lines of servers, desktops and notebooks, realized in 2008, with bias on the accounting information system and the tributary and legal impacts in the composition of the product sales budget in 2018 to elucidate the importance of the accounting sciences in this procedure. For this, we use a descriptive methodology with quantitative emphasis, besides a documentary and bibliographical research.

Based on the results obtained in the analysis of the company data, it can be seen that with the tax incentives requested by the company in the composition of its sales budget of the manufactured products, they contributed to benefit the company, since it had an increase in its profitability, due to the reduction in its tax burden, which made it more competitive in its field of activity.

Key-words: Accounting Information System; Sales Budget

